Даниел БЕЛЛ[1]

СУБОРДИНАЦИЯ КОРПОРАЦИИ: ПРОТИВОРЕЧИЕ МЕЖДУ ЭКОНОМИЗАЦИЕЙ И СОЦИОЛОГИЗАЦИЕЙ*

<…>В постиндустриальном обществе произойдет громадный рост «третьего сектора», под которым подразумевается сфера, лежащая вне пределов коммерческих и правительственных структур и включающая школы, больницы, исследовательские учреждения, добровольные общественные организации и тому подобное. Но несмотря на это, деловая корпорация останется в течение определенного времени центральным институтом общества. В корпоративном секторе создается около 55% валового национального продукта; почти 9,5% ВНП ежегодно вкладываются небанковскими корпорациями в новые инвестиционные проекты и оборудование[2].

Когда говорят о корпорациях в общепринятом смысле слова, обычно имеют в виду в первую очередь индустриальные гиганты и «магическое число» 500, столь популяризированное журналом «Форчун». Для этого есть немало оснований. В самом деле, в Соединенных Штатах существует не менее 1,5 млн корпораций. Они распределяются по отраслям следующим образом: розничная и оптовая торговля – 450 тыс.; финансы, страхование и недвижимость – 400 тыс.; сфера обслуживания – 200 тыс.; промышленное производство – 195 тыс.; строительство – 115 тыс.; сельскохозяйственное производство и горнодобывающая промышленность – 45 тыс.

Если в качестве образца индустриальной Америки взять промышленный сектор, то окажется, что эти 195 тыс. корпораций обладают активами, оцениваемыми примерно в 500 млрд долл. Однако около 192 тыс. корпораций, или 98% от их общего числа, имеют активы менее чем в 10 млн долл. каждая, а вся эта группа в целом владеет лишь 14% всех промышленных корпоративных активов. Немногим

---

[1] Д.Белл (род. 1919) – американский социолог, политолог, экономист. Автор 16 книг и более тысячи статей по социологии, экономике, футурологии и политике. Среди его основных работ – бестселлеры «Конец идеологии» (1960), «Грядущее постиндустриальное общество» (1973), «Культурные противоречия капитализма» (1976). Известен как автор теории постиндустриального общества.

* Публикуется с незначительными сокращениями по: *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. под ред. В.Л.Иноземцева. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: Academia, 2004. С. 363 – 404.

[1] Все данные приведены по: Statistical Abstract of the United States (1971).

более 500 фирм с капиталом свыше 25 млн долл. владеют 83% корпоративных активов, 200 фирм с капиталом свыше 250 млн долл. обладают 66% всех активов в промышленности, а на долю 87 фирм, каждая из которых располагает более чем 1 млрд долл. капитала, приходится 46% из суммарных 500 млрд долл.

Эти 500 корпораций, на предприятиях которых было занято в 1970 году 14,6 млн рабочих, что составляет более 75% рабочей силы в промышленности, символизируют собой уровень могущества, которое периодически возбуждает беспокойство общественности. Оно заметно и в наши дни, хотя и не по тем причинам, как, скажем, три десятилетия назад, когда такие компании, как «Дженерал моторс», тратили миллионы долларов на вербовку головорезов, на слезоточивый газ и оружие для подавления организованных выступлений трудящихся. Ясно, что власть корпораций является в обществе основным источником всякой иной власти, и проблема состоит в том, каким образом ее ограничить. Обеспокоенность общественности, выраженная в формулировке «социальная ответственность», проистекает из укореняющейся концепции коммунального общества и контроля государства за экономическими проектами, таящими в себе значительный риск и способными вызвать непредсказуемые последствия, выходящие далеко за пределы намерений либо возможностей контроля со стороны их инициаторов.

За последние несколько лет в отношении общественности к корпорациям произошли заметные изменения. Всего лишь четырнадцать лет назад Юджин Ростоу писал в изданном Эдвардом Мейсоном классическом сборнике «Корпорации в современном обществе»: «Просматривая литературу, посвященную нынешнему уровню развития корпораций и возможным программам их реформ, поражаешься установившейся атмосфере относительного миролюбия. Создается впечатление, что имеет место лишь общее представление необходимости преобразований. Накал страстей начала тридцатых годов, когда лидерам большого бизнеса ставился в вину крах и депрессия, наступившие в результате их двенадцатилетнего господства, и когда их обвиняли в предательстве, сейчас почти полностью отсутствует»[1].

Причины такого терпимого и даже благожелательного отношения к корпорациям нетрудно отыскать в пятидесятых годах. В годы правления администрации Эйзенхауэра, помимо всеобщего чувства социального мира (чувства, поддерживавшегося, в частности, подогреванием настроений общественности против внешнего врага), появи-

[1] *Roslow E.V.* To Whom and for What Ends is Corporate Management Responsible // Mason E. (Ed.) The Corporation in Modern Society. Cambridge , 1959. P. 59.

лась новая и на вид вполне удовлетворительная концепция роли корпораций в обществе.

В течение семидесяти пяти лет, со времени принятия конгрессом в 1890 году антитрестовского закона Шермана, к корпорациям, из-за их больших размеров, относились с подозрением. Масштаб, по американским понятиям, означает могущество, и большой бизнес воспринимали как экономическую и политическую угрозу демократии. Он приравнивался к рыночной мощи, или возможности контролировать (в определенных пределах) цены продаваемых товаров. Крупные капиталы ассоциировались с чрезмерным влиянием как на уровне графств или штатов, так и в общенациональном масштабе.

Однако более чем полувековой опыт антитрестовского законодательства привел к более сбалансированным подходам. Очень важным оказалось понимание того, что существует различие между размером корпорации и рыночным влиянием, что между ними нет однозначной связи. В настоящее время двумя самыми крупными промышленными компаниями являются «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Дженерал моторс» с активами, соответственно, в 20,5 и 18,2 млрд долл. «Дженерал моторс» контролирует около 55% всего автомобильного производства в Соединенных Штатах, а на долю «Стандард ойл», хотя она и крупнее, чем «Дженерал моторс», приходится лишь 9% внутренней нефтеперерабатывающей промышленности и еще меньшая доля нефтедобычи.

Очевидно, по размерам трудно судить о степени контроля над рынком. Такой контроль измеряется степенью концентрации, то есть суммой реализации продукции четырех ведущих компаний в процентном отношении ко всей сумме продаж подобных товаров. Однако ясно, что с середины нашего столетия уровень концентрации значительно понизился и в большинстве отраслей промышленности наблюдался не рост концентрации, а, скорее, непрерывное ее колебание[1].

Но самый важный поворот произошел в области идеологии. Получила распространение идея, что «масштабы» сами по себе имеют

[1] Стереотип, гласящий, что крупная компания контролирует большую долю рынка, подкрепляется многими примерами. Но еще большее число примеров его опровергает. Если посмотреть на символические примеры концентрации, становится совершенно ясно, что в настоящее время ни в одной отрасли промышленности уровень концентрации не сравним с тем, который наблюдался после волны консолидации с 1898 по 1902 год. Профессор Сигал из Чикагского университета отмечает: в 1900 году «Интернэшнл харвестер» производила 85% уборочных машин в стране; в 1902 году «Нэшнл бискуит» контролировала 70% выпуска печенья; в 1901 году «Американ кэн» выпускала 90% всей продукций отрасли; в 1902 году для «Корн продактс» этот показатель составлял 80%; в 1902 году «Ю.Эс.Лезер» обеспечивала более 60% всего производства кожи; «Дистиллере секьюритиз» выпускала более 60% виски; «Интернэшнл пейпер» производила 60% газетной бумаги. В 1900 году «Американ шугар рефайнинг»

меньшее значение, чем «успех». Этот последний термин – понятие довольно расплывчатое. Оно включает в себя стремление к повышению производительности (одним из главных обвинений либеральных экономистов в сороковых годах против таких «олигополистских» отраслей, как производство алюминия и стали, было их нежелание повышать производительность), которое должно находить отражение в повышении качества продукции, росте заработной платы и сохранении стабильных, если не снижающихся, цен. Этот термин заключает в себе также показатели готовности удовлетворять общественные нужды.

Наиболее очевидным индикатором успеха служит рост. Начиная с тридцатых годов одну из главных опасностей стали видеть в застое. Некоторые либеральные экономисты, и в их числе Олвин Хансен, утверждали в свое время, будто экономика достигла такой степени «зрелости», что дальнейшая экспансия невозможна. Факты опровергли эти и им подобные страхи. После войны открылись новые технологические горизонты, и крупные корпорации взяли в свои руки инициативу в новых областях.

Энергичные крупные компании смогли внушить общественности, что масштаб не имеет существенного значения, пока корпорация отвечает требованиям динамизма, суммированным в понятии успеха. В действительности, как отмечал Дж.К.Гэлбрейт в своей книге «Американский капитализм», размер является даже положительным фактором, поскольку позволяет крупным корпорациям осуществлять технологические разработки. «Они великолепно оснащены для финансирования технического прогресса. Их организационная структура активно побуждает к проявлению инициативы в деле развития, которую они используют на практике... Мощь компании позволяет ей оказывать влияние на ценообразование, что обеспечивает положение, при котором полученный выигрыш не может быть перехвачен «имитаторами», которые не вложили никаких средств в реальное развитие предприятия, пока затраченные на развитие средства не будут возмещены. *Таким путем рыночные силы защищают инициаторов технических разработок*»[1].

Здесь содержится энергичная и продуманная защита масштабности с точки зрения успеха. Залогом успеха в значительной степени стала сама подобная идеология, воспринятая американским бизнесом в послевоенный период. Оправданием корпораций выступило

рафинировала практически весь сахар в США. Исчерпывающее обсуждение современного уровня концентрации содержится в: *Adelman M.Л.* The Two Faces of Economic Concentration // The Public Interest. N 21. Fall 1970.

[1] *Galbraith J.K.* American Capitalism: The Concept of Countervailing Power. Boston, 1952. P. 91, 93.

не естественное право частной собственности, а их роль в качестве инструмента обеспечения населения все большим количеством благ. Поскольку корпорации справлялись с этой ролью, постольку и критика в их адрес становилась все более приглушенной; таким образом к концу 50-х годов они обрели новую легитимность в американской жизни.

Новая критика

В настоящее время подобный подход подвергается сомнению, по крайней мере, прежнее терпимое и милостивое отношение к корпорациям пошло на убыль. Парадокс заключается в том, что основанием для критики служит уже не чрезмерный размер компаний, а сам процесс их деятельности. В стране ширится мнение, что функционирование корпораций привело ко многим негативным последствиям, в результате чего общество стало замусоренным, болезненным и раздражительным. Чувство совпадения своекорыстия корпораций и общественных устремлений уступило место ощущению их несовместимости.

Любой вопрос, обретающий идеологическую окраску, становится искаженным. Факты уродования сельской местности и сокращения возможностей отдыха на природе очевидны, а вот причины – не совсем. Одной из явных причин является сам по себе рост населения и изменение социальных привычек. Возьмем, например, американские национальные парки: в 1930 году число человеко-дней посещения (одно лицо при пребывании 12 часов) не превышало 3 млн при населении 122 млн; к 1960 году оно составило 79 млн при населении 179 млн; а в 1968 году достигло 157 млн при населении 200 млн. Это ярко описано в отчете, опубликованном «Нью-Йорк таймс»: «Йосамит, расположенный в дне езды от Сан-Франциско и Лос-Анджелеса, считается, по общему мнению, наиболее переполненным парком. Скопление достигает пика в основные праздники, и День труда не составляет исключения. Постоянный рев исходил не от водопада, а от автомобилей. Из динамиков транзисторных приемников оглушительно вырывались мелодии в рок-стиле. Места для парковки автомобилей были забиты до предела. Десятки детей карабкались по скалам у подножья водопада. Стоянки для привалов, истоптанные в пыль от постоянного употребления, были заполнены теснее, чем гетто. Даже в отдаленных местах туристы, расположившиеся на привал, почти все время были друг у друга на глазах. Общая картина производила впечатление воскресного дня в Диснейленде».

Более того, если считать загрязнение воздуха и воды критерием социального неблагополучия, то в нем явно повинны все слои обще-

ства: фермеры, стремящиеся повысить урожайность и применяющие все больше нитратов, отравляя таким образом реки; владельцы личных автомобилей, старающиеся обрести большую мобильность, хотя их машины выбрасывают вредоносные газы в атмосферу; Комиссия по атомной энергии, намеревающаяся расширять ядерную энергетику, несмотря на то, что эта практика способствует загрязнению вод; предприятия, чьи дымовые трубы выбрасывают в воздух газы, образующие смог, а сливные загрязняют своими отходами озера.

Если встать на точку зрения, что вина лежит буквально на всех, и просто ограничиться моральными проповедями, добиваясь, чтобы каждый следил за своим поведением, то останется без внимания один важный момент. Подобная ситуация сама по себе указывает на то, что распределительный механизм общества, отвечающий за расходование средств и ресурсов, не срабатывает. В свободном обществе оптимальное распределение ресурсов и товаров существует в том случае, если рынок отражает истинную экономическую ценность блага. Но когда частные и общественные издержки расходятся, в распределении товаров наступает перекос. Если у владельца фабрики нет побудительных мотивов подсчитывать, во что обходится другим загрязнение, исходящее от его производства, поскольку никто не предъявляет ему такого счета, то объемы производства (или пробег автомобиля в случае с индивидуальным владельцем) могут поддерживаться на уровне более высоком, чем оптимальный для общества.

Обостряющейся проблемой современного общества становится увеличивающийся таким путем разрыв между индивидуальными и социальными издержками (экономисты называют их «внешними издержками, или экстерналиями», поскольку они не попадают в балансовые и стоимостные отчеты корпораций). Но наряду с пониманием этого возникает вопрос, насколько адекватна в наши дни строгая концепция стоимости (и прибыли на капитал) и можно ли считать рациональной нынешнюю организацию внутрифирменного учета. Другими словами, старое определение результатов деятельности, возможно, слишком узко. Таким образом, данная проблема включает в себя не только «социальную ответственность» какой-то отдельной корпорации, но и «совершенство» модели социальной организации в более широком смысле, так же как и общих целей общества. Поскольку корпорации являются неотъемлемым элементом существующей в США системы общественной организации, они становятся исходным пунктом нового исследования.

Скорее всего, радикальное различие между этими подходами обнаружится при рассмотрении двух моделей, одна из которых может

быть названа *«экономизированной»,* а другая *«социологизированной»,* представляющих собою крайности, в пределах которых существует возможность оценить и взвесить поведение корпораций.

Экономизированная модель

Более полутора столетий назад западному обществу удалось овладеть секретом, который не давался ни одной из предыдущих социальных систем: мирным путем обеспечить стабильный рост богатства и повышение жизненного уровня. Почти все предыдущие общества искали обогащения в войнах, грабежах, экспроприации, откупе налогов или других формах вымогательства. Экономическая жизнь, пользуясь языком теории игр, была игрой с нулевой суммой: группа победителей могла обогатиться лишь за счет побежденных. Секрет, которым овладело современное западное общество, заключался в производительности, способности получить больше, чем простую сумму инвестиций и затраченного труда. Проще говоря, общество могло теперь «достигать большего с меньшими усилиями или меньшими затратами». Экономическая жизнь перестала быть игрой с нулевой суммой: каждый мог оказаться в выигрыше, хотя и в различной степени.

С обычной точки зрения, повышение производительности стало возможным в результате внедрения машинного производства, или, более конкретно, применения новых видов энергии, механической или электрической, приводящей в движение машины. В значительной мере это мнение справедливо. Однако производительность как концепция стала возможной только с использованием новой «системы поддержки», потребовавшей иной конфигурации машин. Говоря менее абстрактно, современное индустриальное общество является продуктом двух «новых людей» – инженера и экономиста – и связывающей их воедино концепции эффективности. Для инженера проект машины и ее расположения относительно других механизмов служит средством поиска «оптимального пути», ведущего к максимальной выработке в физических пределах наличного оборудования. Экономист рассчитывает денежные затраты на основании относительных цен, чтобы найти наиболее подходящее сочетание количества рабочих и машин в организации производства.

Современная промышленность была революционизирована; этими нововведениями. Новые отрасли науки привели к становлению образа жизни, который мы называем *«экономизированным».* Экономизация является наукой лучшего распределения ограниченных ресурсов между конкурирующими сторонами. Она играет важнейшую роль в сокращении «потерь» в том смысле, в каком они понима-

ются в рамках принятой системы отчетности. Экономизированию служат рыночный механизм в качестве арбитра распределения и гибкая система ценообразования, откликающаяся на изменяющиеся условия спроса и предложения.

За последнее столетие в рамках экономической теории разработана строгая и изящная теория, объясняющая сравнительные цены на товары и услуги и влияние на производство отдельных факторов, их распределение между различными сферами, уровни занятости и цен. Эта наука помогает более рациональному разделению труда, функциональной специализации, оптимизации отношений, использованию производственных функций (лучшему сочетанию труда и капитала в соотносимых ценах), программированию (лучшей организации расписания поставок смешанных партий грузов на производстве, в транспорте) и т.д. С экономизацией ассоциируются такие понятия, как «максимизация», «оптимизация», «снижение расходов» – короче, то, что составляет концепцию рациональности. Однако следует указать, что концепция рациональности была задумана основателями утилитаризма в смысле рациональности *средств* в достижении наилучшим путем определенной *цели.* При этом сами цели никогда не определялись, они рассматривались как многообразие, выбор в рамках которого свободно осуществляется каждым человеком. Экономическая наука стремилась лишь «наилучшим образом» обеспечить все потребности, т.е. определить наиболее эффективные средства с целью «максимизации» удовлетворения.

Для понимания экономизированной модели необходимо подчеркнуть различие между рациональностью средств и множественностью целей. Современное индустриальное общество, будучи обществом либеральным, никогда не чувствовало необходимости определить свои цели или сделать приоритетным какой-то их набор. Оно всегда избегало коллективного принятия решений. Двести лет назад никто не принимал сознательного решения «переделать» общество. Никакое особое совещание, подобное французской законодательной ассамблее или американскому конституционному конвенту, не провозглашало новый социальный порядок. И все же новые цели индустриального общества были совершенно ясными: всем, кто способствовал его развитию, следовало обеспечить растущее количество материальных благ. Традиционные модели жизни (ремесленное мастерство, семейный очаг в качестве рабочего места) были принесены в жертву системе достижения этих экономических задач.

Какой бы банальной ни казалась эта история, следует подчеркнуть следующий факт. В отличие от событий на политический арене, никто не «голосовал» за какие бы то ни было подобные решения коллективным способом, никто не оценивал (или не мог оценить) по-

следствия осуществляемых перемен. И все же новый образ жизни, основанный на калькуляции полезности, или экономизированной модели, начал постепенно трансформировать все общество.

Корпорация: новое социальное изобретение

Производительность является средством, стабильное наращивание производства благ выступает целью; ее реализация предполагает специфическую институциональную систему, объединяющую одно и другое. Ею и стала корпорация.

В центре экономической истории и даже экономической теории долгое время находилась фигура предпринимателя, поскольку именно он, почуяв новые возможности, взламывал панцирь обычаев и открывал новые сферы экономической жизни. В современной социологической теории большее внимание уделяется менеджеру, безликому технократу, управляющему рутинными операциями. Но чтобы понять корпорацию, нужно обратиться не к предпринимателю (и мифам о нем) и не к менеджеру (или карикатурам на него), а к фигуре, исторически и социологически представляющей собой нечто среднее между двумя этими персонами, – к организатору.

Исторически первыми моделями организации жизни были церковь и армия. Корпорация, принявшая современную форму в первые десятилетия двадцатого века, явилась единственным добавившимся к ним социальным изобретением. Люди, создавшие эту новую форму организации, – Теодор Н. Вайль, основатель «Американ телефон энд телеграф компани», Уолтер Тигл из «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и Альфред П. Слоун из «Дженерал моторс» – сконструировали инструмент, координирующий усилия людей, потоки материалов и рыночный механизм с целью производства товаров и услуг с наименьшими затратами и наивысшей прибылью на вложенный капитал. Им удалось добиться этого путем осуществления идеи функциональной рациональности и *экономизации,* используемой в качестве новой модели организации социальных отношений<…>.

<…>Причины успеха «Дженерал моторс», если смотреть упрощенно, обусловлены двумя главными факторами: рыночной стратегией, основанной на ясной концепции производства, и организационной формой, сочетающей децентрализацию производственных операций с координацией общей политики[1]. Организационная структура

[1] Рыночная стратегия и организационная форма позволили «Дженерал моторс» обойти Форда, этого гения производственной техники, и вытеснить его с ведущего места на рынке. В 1921 году «Форд» контролировал 60% рынка легковых и грузовых автомобилей и полностью доминировал в секторе недорогих машин. «Шевроле» – новинка «Дженерал моторс» на рынке дешевых автомоби-

«Дженерал моторс» в наши дни стала обычной, она широко используется большинством крупных корпораций, хотя во время ее становления она была настоящей новинкой. Принцип организации состоял в полном разделении расходов различных участков и осуществлении контроля за производственными подразделениями при помощи четких бюджетов. До введения этой системы разные подразделения «Дженерал моторс» продавали свою продукцию другим (например, аккумуляторный завод – автосборочному) на основе фактических расходов плюс заранее определенный процент. В этом случае руководство не знало, какой участок является прибыльным, а какой нет. «Для подразделений, – пишет А.Слоун, – была естественной конкуренция за капиталовложения, однако система оставалась нерациональной, поскольку руководители компании не знали, куда вложить деньги с наибольшей отдачей».

Слоун поставил дело так, что подразделения стали как бы отдельными компаниями, а руководство корпорации – холдингом, определяющим эффективность деятельности каждого из них по уровню прибыли на вложенный капитал. Этот уровень выступает в качестве индикатора эффективности подразделений и в качестве инструмента определения ранга каждого участка. Короче, мерой измерения служит уровень прибыли, помноженный на скорость оборота вложенного капитала. Таким образом, руководство могло определить, как распорядиться имеющимися капиталами, чтобы в целом получить максимальную прибыль.

Этой цели были подчинены все аспекты политики корпорации. А.Слоун совершенно ясно определял ее философию. «С этой целью, – пишет он, – мы совершенно точно определили функции бизнеса. Мы установили, что первейшим предназначением инвестиций является учреждение такого предприятия, которое приносило бы удовлетворительные дивиденды и способствовало сохранению и увеличению основного капитала. Главным предметом деятельности корпорации, указали мы, служит получение прибыли, а не просто выпуск автомобилей. Заявления такого рода имеют оттенок, уже вышедший из моды, но я считаю, что прописная истина бизнеса состоит в умении делать соответствующие заключения о своей политике»[1].

лей – занимал лишь 4% рынка. Начать прямую ценовую конкуренцию с «Фордом» было равносильно самоубийству. Стратегия Слоуна заключалась не в том, чтобы продавать по ценам ниже, чем у Форда, а в том, чтобы «снять» слой покупателей, готовых немного переплатить, предполагая, что они покупают лучшую машину. Путем постепенного выхода на новый уровень, главным образом через ежегодную смену моделей, «Дженерал моторс» завоевала большую часть рынка. На деле она противопоставила «стиль» «полезности» и выиграла.

[1] *Sloan A.P., Jr.* My Years with General Motors. N.Y., 1964. P. 64.

Экономизированная система каждой корпорации смыкается с ей подобными и образует систему, действующую в общественном масштабе. Прибыль на акцию основного капитала становится тем стержнем, вокруг которого вращается вся экономика. Если доходы какой-либо фирмы падают, могут возникнуть затруднения с привлечением капитала, либо за него придется платить больше, чем платят другие компании. Таким образом, распределение капитала в рамках народного хозяйства происходит по тому же принципу, что и внутри корпорации. Связанные общей цепью конкуренции, корпорации ограничены в возможности оторваться от этой единицы измерения – уровня прибыли на вложенный капитал. Любое изменение в этой системе может быть только изменением всей системы.

Прибыльность и производительность, таким образом, служат показателями корпоративного успеха. Они являются критериями удовлетворения требований рынка, а также эффективного распределения ресурсов как внутри фирмы, так и между членами общества. Таково объяснение *экономизированой* модели как для корпораций, так и для экономики в целом.

Ограниченность экономизированной модели

Теоретически достоинство рынка заключается в том, что он оптимальным образом координирует человеческую взаимозависимость, в соответствии с выраженными предпочтениями покупателей и продавцов (в пределах любого данного распределения доходов). Но, как давно указал Веблен, хозяйственное развитие в конечном счете определяет не система цен, а *система культурных ценностей,* на которой покоится экономика. Система цен служит лишь механизмом сравнительного распределения товаров и услуг *в рамках возникающих направлений спроса.* Следовательно, экономическое руководство не может быть более продуктивным, чем формирующая его система культурных ценностей.

Система ценностей индустриального общества (как коммунистического, так и капиталистического) строилась вокруг стремления к экономическому росту; культурные ценности западного общества, в особенности американского, основывались на повышении личного потребления. Этой системе, однако, присущи, по меньшей мере, три недостатка.

Самый серьезный из них заключается в том, что она измеряет только *экономические блага.* Но, как указал Э.Мишан и что когда-то стало популярным рефреном, «лучшие вещи в жизни ничего не стоят». Чистый воздух, красивая местность, прозрачная вода, сияние солнца, не говоря уже о таких не поддающихся учету вещах, как способность

легко находить друзей, удовлетворение работой и т.д., – «бесплатные блага» либо потому, что они имеются в изобилии, либо оттого, что мало или ничего не стоят, ибо в силу того, что их нельзя ни приобрести, ни продать. Эти бесплатные блага добавляют очень многое к нашему достоянию. Но в наших нынешних системах учета они, со своей нулевой ценой, ничего не добавляют к определяемой экономистами величине богатства. Или, если они исчезают, они не отражаются как вычеты из такового.

Второй недостаток связан с тем, что рост, как он исчисляется при нынешней системе учета, порождает все больше и больше «утечек», что ложится бременем на расходы других частных лиц или общества в целом. Экономисты называют это «экстерналиями». Согласно их определению, они представляют собой непредумышленное и незапланированное воздействие на третью сторону (а часто и четвертую, пятую и т.д.) последствий частной сделки между первой и второй сторонами. Результатом являются социальные издержки (хотя иногда и социальные блага). Наиболее ярким примером социальных издержек может служить загрязнение воздуха – один из результатов возрастающего числа личных автомобилей. В каждом элементарном учебнике экономики воздух когда-то приводился в качестве примера «бесплатного блага». И вот теперь, по иронии судьбы, в течение следующих трех десятилетий именно чистый воздух (в аспекте сравнительного роста цен) может стать самым редким природным ресурсом. Издержки от автомобильных выхлопов не заносятся на счет владельца автомобиля; подобным же образом расходы на оказание помощи теряющим работу шахтерам не покрывают за счет компаний, торгующих конкурирующими видами топлива, которые вообще могут вытеснить уголь с рынка. Более того, поскольку воздух и вода не принадлежат никому, рыночная экономика относится к ним как к бесплатным ресурсам. Фирмы платят за сырье и рабочую силу, однако до сих пор они не платят за выброс вредных веществ в воздух или воду. Таким образом, их цены не отражают истинных издержек их деятельности.

Третья проблема экономизированной модели заключается в том, что ценностная система американского общества делает главный упор на удовлетворении личного потребления, в результате чего образуется дисбаланс между индивидуальными и общественными благами. В сознании многих людей налоги не воспринимаются как необходимая оплата общественных услуг, которые отдельный человек не может приобрести сам, а считаются деньгами, «взятыми у *меня ими*». Налоги, таким образом, рассматриваются не как дополнение к текущему благосостоянию, а как вычет из него. Такой подход подкрепляют политические деятели, утверждающие, что налоги слишком «высоки» (но кто установил стандарты?), вместо того, чтобы задаться вопроса-

ми: существуют ли нужды, которые могут быть удовлетворены лишь общественными благами, и на что именно уходят налоги?

Таким образом, определение уровня благосостояния (или качества жизни) каким-то оптимальным образом сопряжено с проблемой, заключающейся не только в приверженности экономическому росту, но и в природе системы подсчетов и ценообразования в рамках экономизированной модели, маскирующей многие ее недостатки. Хорошей иллюстрацией этого может служить наше восхищение валовым национальным продуктом.

ВНП, частные издержки и социальные издержки

<…>ВНП отражает стоимость товаров и услуг, проданных и купленных на рынке. Но это измерение учитывает лишь «добавку». В нем не содержится различия между истинным прибавлением к благосостоянию и таким, которое на деле может быть вычетом, хотя и засчитывается как экономический плюс. Так, например, продукция металлургического завода представляет собой стоимость, прибавляемую к ВНП. Но если этот металлургический завод загрязняет озеро, что требует дополнительных средств для его очистки, новые расходы также добавляются к ВНП. Подобным образом постепенное разрушение окружающей среды не будет отражено как снижение реального производства, потому что блага от окружающей среды не считаются продукцией, которую следует принимать в расчет (например, использование реки или озера для купания). Однако расходы на природоохранные меры будут показаны как рост реального производства.

Более важным, однако, является то, что в оценке *общественных* (public) услуг у нас нет средств для подсчета реальных благ или ценностей. На предметы, продающиеся на рынке, такие, как автомобили или одежда, имеются цены, указывающие на ту стоимость, которую видят в этой продукции люди. Но как мы можем оценить такие услуги, как здравоохранение, образование или охрана порядка? Наша система отчетности оценивает их только по затраченным средствам, но не по произведенным полезностям. Поэтому «выработка» полицейских служб измеряется зарплатой, выплаченной работникам полиции, стоимостью полицейских машин и т.д., но не социальной и экономической ценностью предотвращения преступлений или количеством задержанных нарушителей закона. Стоимость здравоохранения оценивается по уровню выплаты врачам и затратам на лекарства, а не по снижению времени, теряющегося в результате болезней. Стоимость образования измеряется зарплатой учителям и т.д., а не ценностью, воплощенной в росте знаний учеников.

Все это является центральным пунктом в проблеме: сколько же следует тратить денег на «общественные блага»? Люди ворчат по поводу налогов, но в настоящее время нет возможности определить, окупают ли блага, полученные от социальных служб, расходы на них. И поскольку нет возможностей такой оценки, расходы подобного рода, возможно, будут недооцениваться и, следовательно, казаться весьма бесполезными.

Второй недостаток системы отчетности, связанный с растущим объемом «экстерналий», – расхождение между частными и социальными издержками. Идея социальных издержек стара; она была выдвинута полтора столетия назад экономистом-социалистом Сисмонди. Но лишь пятьдесят лет назад, когда А.Пигу написал свою книгу «Экономика благосостояния», явление социальных расходов было интегрировано в концептуальную схему неоклассической экономики равновесия. Пигу обратил внимание на то, что привлечение дополнительных ресурсов может спровоцировать издержки, ложащиеся на плечи «людей, прямо не имеющих к этому отношения»; имеется в виду, например, «некомпенсированный ущерб, нанесенный лесам двигателями локомотивов»[1].

Однако идея различения частных и общественных издержек почти полвека оставалась без внимания. Теперь, с обострением озабоченности по поводу загрязнения среды, вторичных последствий технологических перемен и роста «экстерналий», проблема оказалась в центре внимания общественности. Одним из важнейших вопросов следующего десятилетия будет определение того, кто должен возмещать подобные издержки и каким путем следует оценивать их размеры. Проблема, какие расходы нужно возложить на виновников подобных издержек, а какие, на законном основании, должно нести

[1] В своей книге Пигу приводит десятки примеров подобных «отрицательных услуг» (disservices): разрушение окрестностей строительством промышленных предприятий в жилых районах; повышение расходов потребителей в результате конкурентной рекламы; увеличение расходов на полицию и тюрьмы вследствие повышения продаж спиртного; нанесение ущерба окружающей среде кроликами, разводящимися в охотничьих заповедниках; увеличение расходов на дипломатию и армию в результате роста зарубежных капиталовложений и т.д.

В США эта тема была разработана Дж.М.Кларком из Колумбийского университета, который в своей книге «Экономика накладных расходов» (1923) провел различие между социальной и рыночной стоимостью и между социальными и рыночными издержками. По Кларку, как отмечает А.Гручи, подход предпринимателя к оценке издержек не принимает во внимание множество важных социальных издержек, таких, как ущерб здоровью нации, безработица и другие, связанные с циклическими колебаниями деловой активности. Кларк стремился приблизить коммерческую эффективность к социальной, с тем чтобы экономическая система включала заботу не только о рыночных, но и о социальных ценностях, чистом воздухе, сохранении природных красот и т.д.

общество в целом, станет одним из труднейших вопросов политической экономии будущего. Сейчас мы только начинаем осознавать эту проблему. Нам недостает матрицы, которая могла бы послужить, в каждом конкретном случае, для измерения издержек и выгод от некоторых конкретных действий или определенной политики[1].

Социологизированная модель

Как бы ни были важны эти проблемы, они не затрагивают сущностного момента – того, что экономизированная модель основана на предположении, что звеном, где должны оцениваться выгоды и издержки, является *индивидуальное* удовлетворение. Это атомистический взгляд на общество, отражающий распространенное заблуждение, согласно которому общая сумма частных решений составляет общественное решение. Между тем совокупность индивидуальных решений создает такой эффект, который ни один отдельно взятый человек не в силах контролировать и который часто сводит на нет замыслы индивида. Так, каждый индивид может ценить свободу и мобильность, которые обеспечивает личный автомобиль, однако совокупный эффект наличия большого количества машин ведет к пробкам на дорогах. С абстрактной точки зрения мы все можем согласиться с принципом, что автомобиль превратился в опасное

[1] Я не преуменьшаю технических и политических трудностей создания такой матрицы. Позвольте мне предложить «скромный» пример проблемы, которая много лет назад привлекла мое внимание к социальным издержкам.

Когда я был мальчишкой, снег в Нью-Йорке убирали с улиц при помощи дополнительных грузовиков, которые сваливали его в реку. Много лет спустя П.Скревейн, глава санитарного комиссариата, приказал своим сотрудникам сгребать снег на середину улицы, где проезжающие машины превращали его в слякоть. Может быть, он сделал это потому, что затраты на аренду грузовиков слишком возросли, а может, потому, что хотел показать пример прилежной службы, чтобы выставить свою кандидатуру в мэры. Санитарное ведомство отличилось хорошими экономическими показателями. Однако (как я выяснил из отчетов Ассоциации промышленности и торговли) после каждого снегопада в городе значительно увеличивались заказы на чистку и покраску одежды, так как проезжающие автомобили обдавали грязью ни в чем не повинных пешеходов.

Так каково же «рациональное» решение проблемы? Можно сказать, что метод Скревейна был исключительно нерационален, потому что он перекладывал расходы на уборку снега на плечи несчастных пешеходов, и если счета за чистку и окраску были выше, чем расходы на найм дополнительных грузовиков, это показывало неправильное распределение средств. Но можно также сказать, что при найме грузовиков прямые городские расходы повысились бы, в силу чего пришлось бы повысить и налоги, тем самым порождая раздражение городских налогоплательщиков. Поэтому система «русской рулетки», когда издержкиложились на случайные группы пешеходов, имела, возможно, скорее «политическую», чем экономическую, рациональность.

транспортное средство, однако ввиду отсутствия приемлемого альтернативного вида транспорта мне волей-неволей придется купить автомашину. Каждый из нас в отдельности может предвидеть последствия индивидуальных действий, однако отсутствие социального механизма, который мог бы их оценить, делает нас беспомощными, заставляет плыть по течению и тем самым ускорять весь процесс. На самом деле, в противоположность экономизированному образу мышления, можно выявить – тут я приношу извинение за неуклюжее выражение – некую социологизированную модель, говоря иными словами, предпринять усилия к тому, чтобы судить о нуждах общества более осознанным образом[1] и, пользуясь старомодной терминологией, действовать на основе какой-то сформированной концепции «общественного интереса».

Здесь возникают два фундаментальных вопроса.

Во-первых, сознательное установление социальной справедливости путем включения всех людей *в рамки* общества. Если социальная система ценностей в первую очередь предназначена для регулирования механизмов распределения (в частности посредством ценообразования), то она должна обеспечивать, хотя бы приблизительно, и «справедливое» распределение доходов, включающее гарантию минимального дохода каждого гражданина.

Во-вторых, проблема соотношения общественного и частного секторов. Экономические блага, выражаясь словами учебника, подразделяются на два типа – индивидуальные и общественные. Индивидуальные «делимы»: каждый человек приобретает товары или услуги – одежду, бытовые приборы, автомашины — по своему усмотрению на основе свободного выбора. Общественные блага «неделимы», они не могут быть чьей-то частной собственностью, а носят характер социальных служб – таких, как национальная оборона, полиция и пожарная охрана, общественные парки, водные ресурсы, автомагистрали и тому подобное. Продукция и услуги такого типа не продаются отдельным покупателям и не подгоняются под индивидуальный вкус. Их свойства и объем должны быть определены единым решением применительно ко всем членам общества. Общественные блага, та-

[1] Можно утверждать, что данная проблема разрешима на ценовом уровне; так, если издержки, вызываемые перегруженностью дорог индивидуальным транспортом окажутся слишком высоки, станет выгодным создание альтернативных личному автомобилю средств транспорта. Однако система цен в данном случае полагается на метод проб и ошибок в оценке результата. Трудность состоит в том, что подробные оценки, осуществляемые, как правило, постфактум, скорее всего, будут напрасны – громадные средства могут быть неправильно распределены, а система транспортировки окажется несовременной. При таком подходе забитые автомагистрали в конце концов вынудят лишь соорудить новые автострады.

ким образом, являются в большей мере объектом общинного или политического, чем индивидуального спроса.

Отдельный человек не может потребовать и купить на рынке свою долю чистого воздуха, даже если он готов переплатить за нее. Действия такого рода должны предприниматься координированным образом по общественным каналам. Можно либо возложить расходы за загрязнение атмосферы на источники такового, будь то промышленность, муниципальные учреждения или отдельные лица, с тем чтобы принудить виновных уменьшить негативное воздействие, либо направить средства на очистные мероприятия. Таким же образом прокладка дорог, планирование городов, контроль за перенаселенностью, организация здравоохранения, предотвращение загрязнения окружающей среды, поддержка системы образования — все эти области, по необходимости, должны стать предметом общественного регулирования, общественной заботы и зачастую (хотя и не всегда) общественного финансирования.

Говоря, что общественный сектор должен быть расширен, не следует наивно считать, что его экспансия исправит недостатки рыночной системы. В любой сфере есть свои проблемы, и политическая мудрость начинается с того, чтобы выявить неизбежные трудности в каждой из них. Общественные решения могут быть такими же нерациональными или приводящими к противоположным последствиям, как и частные. Главной встающей перед нами социологической проблемой станет испытание наших способностей *предвидеть* последствия социальных и технологических изменений и *предложить альтернативные пути,* соответствующие различным трактовкам целей и различным уровням затрат.

Многообразие планирования

Планирование становится все более заметным явлением. Сегодня любая крупная корпорация вынуждена действовать в соответствии с годовым финансовым планом и пятилетней рыночной стратегией, чтобы выдержать конкуренцию либо добиться собственного роста. Каждая компания самостоятельно составляет планы и вводит новые технологии, и никто не отслеживает совокупные последствия этих действий. То же самое можно сказать и о различных правительственных ведомствах. Если говорить о социальном эффекте, такое планирование нельзя признать удовлетворительным.

Первый недостаток заключен в порочности самого одноцелевого планирования[1]. Большинство инженеров, конструкторов, промыш-

[1] Подробнее по этому вопросу см.: *Gilliam H.* The Fallacy of Single-Purpose Planning // Daedalus. Fall 1967.

ленников и правительственных чиновников являются одноцелевыми плановиками. Цель, которую они ставят перед собой, практически всегда связана с проблемой, требующей непосредственного решения, будь то сооружение электростанции, автомагистрали, канала или обустройство реки. И даже при анализе с использованием метода «затраты-выпуск» (как, например, делается в строительных войсках), мало кто задумывается, а тем более стремится оценить многочисленные последствия (т.е. эффекты второго и третьего порядков) создания новой системы.

Вторым недостатком является неспособность различать, говоря словами Веблена, технологические и институциональные процессы, или, по терминологии Национальной академии наук, «технологию» и «поддерживающую систему». Автомобиль, нержавеющая сталь, пестициды, лекарства – все это технологии в инженерном смысле слова. Поддерживающая система – это организация производства и распределения, а в более общем понимании – экономическая и юридическая среда, в которую вписана технология. Очевидно, что не существует какого-то «технологического императива», конкретного, один к одному, соотношения между отдельной технологией и определенной поддерживающей системой. Как едко заметил Дж.Бёрнхем: «Когда мы покупаем автомобиль, мы уже не покупаем предмет в старом смысле этого слова, а вместо этого мы покупаем трех – пятилетнюю лицензию на участие в признанной государством системе личного транспорта, системе автомагистралей, системе безопасности движения, системе гарантийного ремонта и дорогостоящей системе страхования…»[2].

Можно поэтому, в зависимости от проблемы, попытаться поменять либо технологию (бензиновый мотор), либо поддерживающую систему (неограниченное использование дорог частным транспортом). Такая практика позволит сравнить альтернативные способы решения проблемы и альтернативные затраты, чтобы сконструировать системы, которые лучше служили бы общественным нуждам. Это, в свою очередь, требует «технологической оценки» в общенациональном масштабе[1]. За небольшими исключениями, решения относительно

[2] *Burnham J.* Beyond the Modern Sculpture. N.Y., 1968. На примере вопроса о том, зачем скульптору заниматься проблемой автомобильной системы, представлены доводы в пользу исчезновения в современном обществе «объектов» и замены их «системами».

[1] Идея технологических оценок в значительной мере проистекла из исследований Комитета по науке и астронавтике Палаты представителей под председательством конгрессмена Даддарио. Были образованы две комиссии, одна в Национальной академии наук, вторая – в Национальной инженерной академии, чтобы определить приемлемость идеи. Комиссия Национальной академии наук, под ру-

будущего использования технологии принимаются в настоящее время теми, кто может извлечь из этого экономическую или институциональную выгоду. Однако комиссия Национальной академии наук настаивает: «Решения, касающиеся развития и применения новых технологий, не должны быть основаны исключительно на непосредственной выгоде для их пользователей или спонсоров. Необходимо своевременно рассматривать те долгосрочные жертвы, которые последуют за их использованием и распространением, а также потенциально болезненное воздействие на различные страты общества и на окружающую среду, зачастую даже на значительном расстоянии от мест их производства и применения».

В рамках американского федерального правительства уже существуют, хотя и в зачаточном состоянии, системы соответствующих оценок и принятия необходимых решений. Федеральная комиссия по контролю за загрязнением воды, Национальная администрация по контролю за загрязнением воздуха, Администрация по контролю окружающей среды – все они имеют полномочия изучать последствия, но у них гораздо меньше прав по установлению контроля. Некоторые ведомства, такие, как Комиссия по атомной энергии, сами внедряют новые технологии (например, атомную энергию) и сами же оценивают их последствия. Но необходимы *независимые* органы, которые оценивали бы ущерб и направляли бы предложения по его устранению исполнительным властям или Конгрессу. Какой бы ни стала подобная структура, ясно, что в ближайшие годы должны быть созданы определенные общественные механизмы принятия решений, обеспечивающие оценку последствий второго порядка, вызываемых технологическими или социальными изменениями. Новые и расширенные полномочия должны получить органы администрации. Новые сложные задачи встанут перед Конгрессом.

Что касается частных корпораций, то перед ними вскоре возникнет проблема новых принципов в отношении к социальной политике. Так же как ранее налоговые льготы для корпораций были общественным делом и служили поощрению развития производства (путем инвестиционных кредитов или сокращения сроков амортизации), так должно стать и в случае с налоговыми наказаниями, направленными либо на принуждение корпораций нести социальные расходы, вызванные их деятельностью, либо на поощрение перехода к другой

ководством Г.Брукса, пришла к выводу, что такая оценка возможна, и предложила несколько способов ее использования правительством. Инженерная комиссия предприняла три исследования: первое касалось шума, производимого дозвуковыми самолетами; второе – обучения с помощью компьютеров; третье – многофазной проверки здоровья. Оба доклада по вопросу технологических оценок были опубликованы комитетом Палаты представителей в июле 1969 года.

технологии или поддерживающей системе, при помощи которых можно свести к минимуму социальные расходы или получить социальные выгоды. Учитывая масштабные последствия частных решений, подобное вмешательство общества в дела корпораций неизбежно.

Раз уж мы подходим к технологическим оценкам, следует также попытаться предпринять и социальные оценки. Например, социальная карта Соединенных Штатов была перекроена после Второй мировой войны в ходе стремительного расширения пригородов и необычайного роста пригородного домовладения. Все это стало возможным лишь в результате определенной общественной политики: федеральных гарантий закладных; низкого уровня первоначальных взносов для ветеранов (иногда составлявших не более 10% от общей цены дома), так что покупка недвижимости стала дешевле аренды; разрешения вычитать проценты по закладным из суммы, облагаемой подоходным налогом. Но никто не ставит под сомнение и существующую «систему поддержки», состоящую из большого числа мелких застройщиков, заполнивших огромные участки земли скучными рядами однотипных домиков.

Существуют, можно сказать, три альтернативных модели пригородной застройки: первая – отдельно стоящие дома с индивидуальными въездами и гаражами; вторая – группа «кустовых домов» с общими дополнительными удобствами (например, гаражами) и третья – многоэтажные жилые дома с обширными зелеными зонами. Каждый тип требует совершенно различных уровней «социальных затрат», которые ложатся не на проектировщиков-строителей, а на местное население (сеть дорогу использование дополнительных земель, расположение школ и т.д.). Между тем эти социальные издержки если вообще и принимаются во внимание, то редко. Не существует «полной матрицы затрат», которая могла бы показать покупателю, какими будут общие вторичные издержки в результате сделанного им выбора. Да и общественная политика никогда не искала такого определения.

Вообще говоря, я не настаиваю, чтобы потребителю навязывался какой-либо из вариантов. Но разумная общественная политика – а ведь именно затраты общественных средств ускоряют социальные изменения – должна принимать в расчет альтернативные полные схемы затрат, а также учитывать последствия поддержания либо изменения существующих и утвердившихся моделей домостроения и развития. Дело не во «вмешательстве» или «невмешательстве» в дела общества; *любое* действие (или бездействие) связано с усилением или ослаблением позиций тех или иных заинтересованных сил. Вопрос заключается в том, чтобы сделать видимой связь между принимаемым решением и его последствиями.

Корпорация как социологический институт

<…>Главный урок, который усвоен за последние три десятилетия, состоит в том, что корпорации, хотя и производят вещи, состоят из людей, а к людям – по крайней мере к управленческому и высококвалифицированному персоналу – нельзя относиться как к вещам.

Корпорации являются институтами, предназначенными для экономизирования; в то же время для своих членов они представляют определенный образ жизни. До начала двадцатого века жизнь большинства американцев была ограничена небольшим городком, церковью и семьей. Маленькие городки практически исчезли; церковь потеряла большую часть своего эмоционального воздействия на людей, а тесная связь между семьей и профессией, дававшая жизни преемственность – семейная ферма, семейный бизнес или семейная профессия, которую наследовал сын, – распалась. Разрушение старого уклада жизни, последствием которого явились потеря корней и дезориентация, служит источником того, что социологи называют *аномией* (anomie).

Эмиль Дюркгейм, французский социолог, предложивший этот термин, считал, что решение проблемы аномии возможно при наличии групп, способных предложить своим участникам чувство родственности и единства цели. Политическое общество, по его мнению, слишком аморфно и разрозненно. Решение, заявил он, скрыто в профессиональной группе, в профессии, которая может дать обществу новую этику. Один из основных толкователей Дюркгейма, Элтон Мейо из Гарвардской школы бизнеса, предполагает, что наиболее эффективно добиться этой цели можно в рамках корпорации.

Для множества людей это по необходимости стало нормой. «Четыре желания», определяющие, по мнению покойного социолога У.Томаса, человеческое поведение, – уверенности, новых впечатлений, ответных чувств и признания – могут быть исполнены внутри рамок корпорации. Два-три десятка лет назад это привело к появлению насмешливого выражения «организационный человек», обозначающего новый тип конформизма. Если это выражение предполагало, будто раньше люди были свободными и индивидуальными, а теперь стали однообразными и похожими, то история превращается в миф, а ирония становится новой идеологией. На самом деле в маленьких городках жизнь делала человека ограниченным и нетерпимым – достаточно вспомнить «Главную улицу» Синклера Льюиса, тогда как мир организаций давал возможность выбора, предлагал новые возможности. Корпорации могут служить и инструментом подавления, но они в равной степени могут быть и ареной развертывания личной инициативы.

Корпорация, как и университет, правительственное ведомство или большая больница – со своими иерархией и статусной системой, – для многих сотрудников превратилась в дело их жизни. Поэтому она не может более оставаться организацией с узким предназначением – в случае производственной компании лишь инструментом выпуска товаров и услуг, – но должна стать приемлемым стилем жизни для своих членов. Она не только обязана удовлетворять своих клиентов, но должна быть приятной для себя самой.

Коммерческая корпорация, тем не менее, существует в системе различных ограничений и по своему духу отличается от университета, государственного учреждения или больницы. Корпорации, в отличие от них, должны постоянно участвовать в конкурентной борьбе и приносить прибыль (которая часто служит источником существования – через налоги – для организаций, подобных указанным трем). Если задать континуум, поместив на одном конце шкалы *экономизацию* (когда все аспекты организации специально приспособлены к тому, чтобы служить целям производства и получения прибыли), а на другом *социологизацию* (когда всем рабочим обеспечен пожизненный найм, а удовлетворенность работников становится главным направлением использования ресурсов), можно обнаружить, что в течение последних тридцати лет корпорации стабильно двигались, почти со всеми своими служащими, в направлении *социологизации.* Достаточно обратить внимание на рост доли «издержек на социальное обеспечение» – оплаты отпусков, листков нетрудоспособности, медицинского страхования, дополнительных пособий по безработице, пенсий и т.д., – как этот сдвиг становится очевидным.

Исторически все это было неизбежно. По мере того, как в обществе иссякали традиционные источники социальной поддержки (маленький городок, церковь и семья), организации нового типа, в частности корпорации, занимали их место; и они с неизбежностью стали ареной, где воплощаются стремления к уверенности, справедливости и признанию. Таким образом, представление корпорации лишь в качестве экономического инструмента означает полное непонимание значения социальных перемен за последние полвека.

Баланс обязательств

Использовать выражение «социальная ответственность» применительно к корпорации – это не значит прибегать к риторике (хотя многие руководители корпораций так и поступают), считать, что «положение обязывает» (что характерно для меньшего числа руководителей корпораций), или приходить к выводу, что в общество внедряется какая-то подрывная идея (как предполагают некоторые либеральные

экономисты); это означает лишь признание очевидной роли человеческих привязанностей. Если не вставать на ту точку зрения, что преданность работника компании и его отождествление себя с ней – всего лишь денежные сделки, а занятость ограничивается отношениями, выражаемыми формулой «услуга за оплату», то корпорация предстает как особый мир с социальными обязательствами перед ее членами – не в меньшей мере, чем как экономизированный инструмент, в конкурентной среде с наименьшими издержками производящий товары для экономического мира потребителей.

Однако каков баланс обязательств и насколько далеко следует продвигаться в каждом направлении? Возможно, наилучшим образом можно ответить на этот вопрос, обратившись к некоторым уже проявившимся проблемам или же обещающим проявиться в следующем десятилетии.

Удовлетворение работой. В литературе о «человеческих отношениях» пару десятилетий назад часто утверждалось, что человек, удовлетворенный своей работой, имеет склонность к более высоким моральным качествам и более высокой производительности. Так, расположение механизмов на рабочем месте было модифицировано инженерами в соответствии с заключениями промышленных психологов и социологов. Увеличение расходов должно быть оправдано пропорциональным ростом производительности.

Но что, если изменения в рабочей схеме повышают удовлетворение работой, но *не увеличивают* производительности? Что тогда делать корпорации? Общепринятый ответ состоит в том, что ее главное обязательство – извлечение прибыли и что любое повышение затрат должно быть компенсировано соответствующим ростом производительности. Давайте, однако, обратимся к одному из вариантов этой проблемы. Когда корпорация нанимает больше женщин и они требуют от нее оплаты содержания детей в детских центрах, обязана ли компания удовлетворить эти требования? Вопрос состоит не в том, чтобы рассматривать такие центры в качестве необходимых издержек по привлечению женского труда, когда рынок рабочей силы скуден, а в изменении социальных ценностей, позволяющем женщинам, желающим трудиться, возвращаться к работе, пока дети еще не подросли. Дошкольные учреждения служат необходимым компонентом удовлетворения работой для молодых женщин, даже если расходы на их содержание далеко превосходят «выигрыш» в производительности, достигаемый при найме этих женщин. Остается ли в силе общепринятый принцип?

Наем национальных меньшинств. Лежит ли на корпорации обязательство нанимать на работу представителей национальных меньшинств, страдающих от исторических несправедливостей, даже если

они менее подготовлены для соответствующей работы, чем их конкуренты? А если наем таких лиц потребует увеличения затрат на обучение и может привести к понижению производительности? В принципе проблема эта не отличается от стоящей перед университетом, который может установить специальную квоту, а иногда и ограничить число принимаемых из числа «большинства», которые по формальным критериям (например, результатам тестов) могут оказаться более подходящими. Вопрос о соотношении выгоды, с одной стороны, и социальной справедливости – с другой, является одной из труднейших моральных проблем. Сложность состоит в том, что в данном случае «правильное» сопоставляется с «правильным», а не «правильное» с «неправильным». Там, где налицо такой конфликт между правильностями, каков должен быть баланс обязательств?

Относительная оплата. Как оценить, сколько стоит работник? Чисто рыночный принцип, состоящий в конкуренции спроса и предложения, отражает только сравнительный дефицит, отнюдь не идентичный социальной справедливости. В большинстве отраслей американской промышленности все еще сохраняется различие между низкоквалифицированным трудом, который оплачивается сдельным или почасовым образом, и «беловоротничковой» работой, приносящей работнику еженедельную или ежемесячную зарплату. Некоторые корпорации – «Ай-би-эм», «Тексас инструментс» – отменили это различие, однако немногие последовали их примеру. Каково рациональное решение этого различия в индивидуальном статусе?

Внутри корпорации соотношение между ставкой самых низкооплачиваемых рабочих и средней зарплатой верхнего эшелона руководителей может составлять 1:25 или выше. Чем оправдывается такой разрыв? В основе рациональности лежал рынок. Однако постепенно его влияние на определение градации видов труда и самих работников снижается. Эллиот Джейкс, английский специалист в области промышленной психологии, попытался выработать принцип «справедливой» оплаты на основе различий в степени ответственности различных работников, измеряемой, в частности, временем, в течение которого человек трудится самостоятельно, и степенью надзора. Могут быть предложены и другие «формальные» системы, подобные этой. Но поскольку люди нуждаются в разумном объяснении различий в степени их вознаграждения, следует выработать какие-то четкие принципы социальной справедливости.

Ответственность перед сообществом. Проблема не нова, но снова и снова возникает по мере того, как корпорация становится образом жизни для ее членов. Помимо уплаты налогов, какие обязательства несет корпорация перед жителями тех районов, где она размещает свои заводы и штаб-квартиры? Каковы ее обязанности в создании

более удовлетворительных социальных и культурных условий их жизни?

Ответственность за окружающую среду. За последние несколько лет корпорации, вместе с остальным обществом, осознали, что к природе нельзя относиться как к «бесплатному товару». Вопрос о том, как должны быть распределены издержки, как я уже отмечал, станет в ближайшее десятилетие одной из наиболее трудных технико-политических проблем.

Моральные проблемы. Корпорации, как и университеты, всегда утверждали, что в моральных вопросах они «ценностно нейтральны». Основная задача корпорации состоит в обеспечении наивысшей прибыли на вложенный капитал. Однако занимать позиции ценностного нейтралитета становится все труднее. В качестве иллюстрации могут послужить затруднения, возникшие в результате инвестиций американских частных компаний в ЮАР. Классической присказкой на моральные темы может послужить пример одной из церквей, получавшей доходы от недвижимости, в которой располагались публичные дома. Церковь всегда могла оправдаться, что она спасла столько же душ, сколько потеряла тел. Такие подсчеты никогда не были вполне убедительными. Утверждение корпорации, что она спасает столько же тел, сколько теряет душ, мало чем отличается от предыдущего.

Суммируя сказанное, отметим, что в предложенной мною картине соотношения между экономизированной и социологизированной моделями поведения баланс все больше переходит в пользу последней. Что же касается конкретных вопросов, на которые корпорациям предстоит ответить в предстоящее десятилетие, хотя и не существует готовых формул, определилась позиция, с которой будут приниматься решения, и эта позиция все более и более становится социологизированной.

Поворотный пункт для корпорации

Вопрос о «социальной ответственности» станет, как я полагаю, наиболее трудным в дебатах, которые будут иметь решающее значение в ближайшие годы. Одну позицию занял Милтон Фридман. «Что означает утверждение о наличии у администратора корпорации «социальной ответственности» как у бизнесмена? – спрашивает он и отвечает: – Если это не чистая риторика, то он должен действовать до некоторой степени таким образом, который не отвечает интересам его нанимателей. Например, ему следует воздержаться от повышения цен, чтобы внести вклад в борьбу общества против инфляции, даже если такое повышение несомненно отвечает интересам

его компании. Быть может, ему придется повысить расходы на очистные сооружения сверх того, что отвечает интересам корпорации или соответствует требованиям закона, чтобы внести вклад в общественное движение за сохранение окружающей среды. Или он должен, жертвуя прибылями компании, нанимать отпетых безработных вместо более квалифицированных рабочих, чтобы способствовать борьбе общества с бедностью... [Однако] в системе свободного предпринимательства и частной собственности администратор находится на службе у владельцев капитала. Он несет прямую ответственность перед своими нанимателями, заключающуюся в ведении дела образом, отвечающим желаниям хозяев, что сводится обычно к стремлению заработать как можно больше денег, не нарушая социальных правил, как выраженных в законах, так и содержащихся в этических нормах»[1].

Существует два типа ответов Фридману. Оба они недавно были даны Олденом Клаузеном, президентом и исполнительным директором «Бэнк оф Америка», одного из крупнейших банков мира.

Главным для Клаузена является вопрос о том, в каком социальном контексте действует современная корпорация. Как пишет в своей статье для журнала «Форчун» Дж.Давенпорт, «главное дело О.Клаузена – поддерживать успешный рост этой гигантской денежной машины... в то же время его мысли часто заняты тем, как облегчить недуги, выпавшие на долю Хантер-Пойнт или южных районов Маркетстрит [в Сан-Франциско]; как справиться с застойной безработицей в городе; как совладать со студенческими беспорядками в Беркли или в Стэнфорде». Защищая эти цели, Клаузен прямо противостоит Фридману. Как говорится в той же статье, «в настоящее время он и его коллеги менее заинтересованы в модификации структуры своего банка, чем в выработке определенного курса в период, когда сам капитализм подвергается нападкам... Бизнес, – утверждает Клаузен, – должен сегодня обращать внимание на некоторые далекие от коммерции проблемы, если он хочет дожить до завтрашнего дня. Взгляды Фридмана приемлемы с краткосрочной точки зрения, однако в долгосрочной перспективе никто не может ожидать получения прибыли — или ее толкового применения, – если вся социальная ткань будет разорвана в клочья... Существует также другой вопрос: под поверхностным расхождением взглядов на социальную целесообразность проступает очень важная, но редко точно выраженная проблема о самой природе корпорации. Фридман рассматривает ее

[1] Приведены выдержки из статьи: The Social Responsibility of Business Is I to Increase Its Profits // The Sunday Times Magazine. 1970. 13 September. Аргументация развита в книге М.Фридмана «Капитализм и свобода».

как «искусственную личность», а менеджера – как простого агента отдельных акционеров. Клаузен считает, что корпорация живет собственной жизнью и потому обладает некоторой свободой выбора в обеспечении баланса между долгосрочными нуждами общества и безотлагательными требованиями ее владельцев».

И, как отмечает сам Дж.Давенпорт, придерживающийся отчетливо выраженных консервативных взглядов, «в подходах Клаузена к автономии корпорации, возможно, таятся определенные опасности, однако во взгляде на общество как на атомизированное собрание индивидуумов явно содержится нечто нереальное»[1].

Сердцевиной проблемы служит вопрос о природе корпорации. Является ли она по преимуществу лишь инструментом ее «владельцев» – по закону, держателей акций – или служит автономным предприятием, которое, несмотря на свою специфическую историю, стало, или должно стать, средством служения обществу в системе плюралистических сил?

Классические дебаты по этому поводу были проведены сорок лет назад на страницах журнала «Гарвард ло ревью» между А.Берли и М.Доддом. Берли в то время придерживался взгляда (позже он пересмотрел свою точку зрения), что все полномочия корпорации доверены ей акционерами для обеспечения их собственной выгоды. Додд отмечал, что с юридической точки зрения так оно и есть, однако использование частной собственности глубоко затрагивает общественные интересы, и директоров компании следует рассматривать как лиц, облеченных доверием управлять предприятием в целом (если рассматривать корпорацию в качестве социального института), а не просто как «поверенных акционеров». Берли отвечал, что поскольку никто не может предложить «ясную схему, поддерживающую разумные элементы ответственности перед кем-то со стороны», то реализация предложения Додда приведет к сосредоточению контроля над организацией в руках управляющих. Он видел проблему в том, каким образом, если не существует предварительного правового акта об ответственности перед акционерами, можно воспрепятствовать управляющим произвольно присвоить себе социальные и политические полномочия или вести мошеннические и своекорыстные операции.

Юридические и социологические вопросы по-прежнему ждут ответа. Является ли менеджер прежде всего доверенным лицом отсутствующих инвесторов? Или же его роль, как ее определил Ф.Абрамс, будучи председателем правления «Стандард ойл оф Нью-Джерси», состоит в ведении дел «таким образом, чтобы поддерживать спра-

[1] *Davenport J.* Bank of America Is Not for Burning // Fortune. 1971. January.

ведливый и действенный баланс между требованиями различных непосредственно заинтересованных групп – акционеров, персонала, клиентов – и общественности в целом»?

Частная собственность или частное предприятие?

Современная производственная корпорация утратила многие черты, присущие традиционному капиталистическому предприятию, но, не имея нового морального основания, она сохраняет старую идеологию и запутывается в ней.

Несчастно общество, у которого не хватает слов для описания происходящего. Так, Т.Арнольд, обсуждая проблему частной собственности, пользуется мифами и сказаниями о капитализме, безнадежно устаревшими еще тридцать лет тому назад. *Дело в том, что собственность сегодня представляет собой просто юридическую фикцию.*

Акционер теоретически является собственником потому, что он приобрел долю в капитале и взял на себя соответствующий риск. Но в наше время лишь малая часть корпоративного капитала поступает от размещения акций. Значительно большая его доля поступает из внутренних источников как результат успехов самого предприятия. За последнее десятилетие более 60% инвестиций 1 тыс. крупнейших промышленных фирм страны было осуществлено путем внутреннего финансирования. Сохраненный капитал служит основой увеличения общей суммы активов крупных корпораций, а его рост является результатом управленческого мастерства. При этом большая часть дополнительного капитала поступает от выпуска облигаций, которые становятся фиксированной нагрузкой на доходы, а не от продажи обыкновенных акций или рискового финансирования. Доходность облигаций зависит от стабильности компании и перспектив выплаты, что опять-таки связано с проблемой управления.

Если следовать логике Фридмана (а его сильной и слабой стороной является то, что он всегда до конца последователен в своих собственных суждениях), то надо бы запретить или, по меньшей мере, не поощрять внутреннее финансирование. По «чистой» теории рыночного капитализма, фирма рискует капиталом держателей акций, а затем выплачивает определенные доходы в виде дивидендов их юридическим владельцам. Если компания намерена вновь рискнуть этими деньгами, ей следует обратиться к акционерам за одобрением решения о реинвестировании средств, а не отказываться от выплаты дивидендов и осуществлять реинвестирование лишь на основе решения правления. Фридман утверждает, что только «двойное налогообложение» (через корпоративный и личный подоходный налог) дивидендов препятствует возникновению такого желательного

поворота дела. Но я бы сказал, что такой поворот дела и нежелателен, и невозможен. При имеющейся к настоящему моменту системе владения капиталом – в особенности с ростом взаимных, пенсионных и трастовых фондов – акционер часто становится человеком, который мало интересуется делами предприятия. Такое состояние может быть полезным для управляющих, являться показателем экономического успеха, однако затем оно воплощается скорее в разных формах компенсации, чем во владении. Настоящие владельцы прямо и непосредственно участвуют в делах предприятия, и такое определение более подходит служащим компании, а не ее акционерам. Для них компания является социальным институтом, в который они инкорпорированы самым непосредственным образом. И с политической, и с моральной точек зрения немыслимо, что их жизни должны зависеть от прихоти финансового спекулянта.

Иными словами, корпорация *может быть* институтом *частного предпринимательства,* но *не является* в реальной жизни институтом *частной собственности.* Если активы предприятия представляют собой прежде всего результат искусства управляющих, а не применения машин и других материальных объектов (а это, несомненно, справедливо для наукоемких отраслей, средств связи и так называемого «знание интенсивного» сектора промышленности (knowledge industries)), то собственность безусловно теряет свое значение. И если собственность является по большей мере юридической фикцией, то и подходить к ней следует более реалистически. Можно относиться к акционерам не как к «владельцам», а как к законным претендентам на какую-то фиксированную долю прибылей корпорации – но не более того[1].

[1] В Соединенных Штатах насчитывается около 31 млн держателей акций, большинство которых владеет очень небольшими их пакетами. Обзор, произведенный Нью-Йоркской фондовой биржей в 1970 году, показал, что из 130,52 млн зарегистрированных акционеров (из общего числа 30,85 млн.) около 12,5 млн имели ценных бумаг менее чем на 5 тыс. долларов, а 6,4 млн – на сумму от 5 до 10 тыс. долларов. Таким образом, 18,9 млн инвесторов, или 62%, имели ценных бумаг на сумму менее 10 тыс. долларов. В то же время институциональные инвесторы владеют все возрастающей долей акций крупнейших американских корпораций. К концу 1970 года, по оценкам Нью-Йоркской фондовой биржи, 161,9 млрд долларов, или 25,4% всех активов находившихся в листинге биржи компаний, принадлежали институциональным держателям. Если учесть незарегистрированные взаимные фонды, инвестиционные партнерства, небанковские трастовые фонды и зарубежные организации, общие институциональные вложения, по оценкам биржи, превысят 40% (я признателен за эти данные профессору Ф.Бламбергу из Школы права при Бостонском университете).

Значение корпорации

Так что же такое корпорация? Если вернуться к первоначальному значению этого термина, обозначавшего социальное нововведение позднего средневековья, предназначенное решать новые возникавшие проблемы, то корпорация служила инструментом самоуправления групп, занятых общей деятельностью (ремесленные гильдии, небольшие городки, духовные учреждения); она зачастую имела общие активы, и ее существование продолжалось в течение поколений. Участниками корпорации становились те, кто нес прямую ответственность за ее деятельность, являлся наследником прежних ее членов или был избран для выполнения тех или иных функций.

В наши дни деловую корпорацию – так же как и нынешний университет – следует рассматривать в рамках первоначальной социологической окраски данного термина. В самом деле, если внимательней присмотреться к коммерческой корпорации как модели университета, то обманчивость владения становится все более очевидной. Кто «владеет» Гарвардским или Чикагским университетами? Юридически «корпорация», состоящая из членов наблюдательного совета или управляющих. Но в любом социологическом смысле это некорректно. Университет представляет собой предприятие, действующее на основе избираемости его членов (администрация, факультеты, студенты и бывшие выпускники, обладающие различной ответственностью и обязанностями), которые стремятся служить его целям, соблюдая должное уважение к интересам специфической университетской общины, а также к интересам более широкого сообщества, которое делает возможным его существование.

Как предпринимательская структура, корпорация состоит из правления и совета директоров, действующих в качестве попечителей всего предприятия – не только акционеров, но также работников и клиентов – при соответствующем уважении к интересам общества в целом. Но если принять такую точку зрения, то отсюда вытекает важный логический вывод, а именно: все составные части корпорации должны быть представлены в ее коридорах власти[1]. Без

[1] Рост доли акций, находящихся в собственности политических структур, а таких, как муниципальные пенсионные фонды, колледжи, благотворительные фонды, церкви, и других групп, являющихся агентами прямого политического давления, может при определенных обстоятельствах способствовать изменений политики корпораций. Так, в результате начатой Ральфом Надером кампании мэр Нью-Йорка г-н Линдсей поручил членам правления пенсионного фонда города Нью-Йорк, обладавшего 162 тыс. акций «Дженерал моторс», проголосовать в пользу предложений, выдвинутых корпорацией; так же поступили мэры Бостона, Сан-Франциско и пенсионные фонды штатов Висконсин и Айова.

этого нельзя создать силу, уравновешивающую власть администрации фирмы. И что еще более важно – без такого представительства встанет вопрос о легитимности управленческой власти.

Каким образом элементы корпорации должны быть представлены в ее руководстве, нужно еще исследовать. Десяток лет тому назад Б.Мэннинг-младший, бывший до недавнего времени деканом Стэнфордской школы права, попытался представить корпорацию в виде некоего «голосующего треста», в котором держатели акций делегируют все свои права, кроме права получать дивиденды, директорам. Чтобы осуществлять какой-то контроль над советом директоров, он предложил создать «вторую палату», «внешний орган», уполномоченный пересматривать решения совета в случае столкновения различных интересов в таких сферах, как выплата компенсаций служащим, пожертвования в пользу иных организаций (университетов, коммунальных движений и т.д.), не имеющих непосредственного отношения к деятельности компании, столкновения с интересами общества в целом.

В мою задачу не входит оценка жизнеспособности как упомянутых, так и других конкретных предложений. Проблема существует, она не исчезает, и обсуждение возможных решений не является преждевременным.

От откровений к банальности

Пока продолжаются споры по перечисленным выше вопросам, не следует упускать из виду одно важное соображение: откровения одного поколения часто становятся банальностью для другого. Кому в наши дни придет в голову размышлять по поводу страхования жизни при помощи банковских сбережений? А ведь борьба в законодательном собрании против этой идеи, выдвинутой Л.Брандисом из Массачусетса, продолжалась в течение пяти месяцев и сопровождалась ожесточеннейшими схватками, которые когда-либо происходили на Бикон-Хилл, причем один из важных доводов заключался в том, что люди не захотят добровольно добиваться страхования и что они вообще не захотят иметь с ним дело, если не будет упразднена

В то же время корпорации расширяют представительство в своих советах директоров. По состоянию на 1970 год, чернокожие американцы были избраны в советы директоров таких ведущих корпораций, как «Чейз Манхэттан бэнк», «Коммонуэлс Эдисон», «Ферст нэшнл сити бэнк», «Джирард траст бэнк», «Интернэшнл бизнес мэшинс», «Пан-Американ эйруэйз», «Стандард ойл оф Огайо», «У.Т.Грант», «Коламбиа бродкастинг», «Эквитабл лайф иншуренс», «Дженерал моторс», «Грейт Атлантик энд Пасифик ти», «Мичиган консолидейтед гэс», «Пруденшиал лайф иншуренс», «Вестингауз бродкастинг».

дорогостоящая система ходатайствования перед агентами. Обсуждение вопроса принесло Брандису общенациональное признание и помогло ему в конце концов попасть в Верховный суд. Признание осталось, а сама проблема в скором времени сошла на нет.

Урок, однако, не был усвоен, как не усвоен он в полной мере и сегодня – реформы никогда не возымеют такого потрясающего эффекта, как надеются их сторонники, а результаты вряд ли будут такими губительными, как опасаются их противники. Компенсация рабочим была идеей, воспалявшей умы целого поколения радикалов, но промышленники встретили ее в штыки на том основании, что она будто бы должна освободить рабочих от «персональной ответственности» за их действия. А кто сегодня станет отрицать, что меры по технике безопасности в промышленности законно входят в стоимость производственных операций?

Подобные реформы всегда являются выражением пересмотра – ясно обозначенного или подразумеваемого – определенных подходов в американской «социальной философии». Такой тип «ревизионизма» неизбежен по мере изменения людей и общества в целом, по мере трансформации преобладающих ценностей. Система частного предпринимательства стала основным институтом западного общества не за счет воздействия какой-то принудительной силы, а потому, что ее ценности – экономизация и рост выпуска материальных благ – совпадали с основными потребительскими ценностями общества. Со всеми ее очевидными недостатками такая система «работала». В наши дни, однако, сами эти ценности подвергаются сомнению, однако вовсе не с тех позиций, с которых их подвергали сомнении социалисты и радикалы поколение назад, доказывавшие, что блага были достигнуты за счет эксплуатации рабочих. Подвергается сомнению сама идея производства большего объема потребительских товаров, доминирующая над другими формулами общественной жизни. Я возвращаюсь к ранее сформулированному утверждению, что, в отличие от государственного устройства, никто, собравшись коллективно, не «проголосовал» за нашу рыночную экономику. Но сегодня такое голосование началось.

Мне кажется ясным, что сейчас Америка движется от общества, основанного на частнопредпринимательской рыночной системе, в направлении, где наиболее важные экономические решения будут приниматься на политическом уровне, в условиях сознательного определения целей и приоритетов. Опасности, сопряженные с таким сдвигом, хорошо известны тем, кто знаком с либеральной традицией. В прошлом существовало «молчаливое согласие», не требовавшее четкого формулирования социальной философии. В этом состояло преимущество, ибо формулы часто вызывают испытание насилием,

так как смутные расхождения становятся четко определенными. Теперь, однако, очевиден процесс перехода от рыночного к нерыночному, политическому, типу принятия решений. Рынок рассеивает ответственность; между тем политический центр виден, вопрос о том, кто выигрывает, а кто проигрывает, ясен, и вследствие этого правительство становится ареной боев.

Но не стоит поддаваться гипнозу подобных гипотетических опасностей. Ни один социальный или экономический уклад не бессмертен, и потребительски ориентированное общество свободного предпринимательства не удовлетворяет более граждан, как это было раньше. Оно должно измениться ради выживания того, что мы называем свободным (liberal) обществом.

Будет ли такая перемена «прогрессивной» – щекотливый метафизический вопрос, на который у меня нет ответа. В основании существующего общества лежат индивидуализм и рыночная рациональность, и громадное многообразие целей, которые ставят перед собой отдельные лица, может быть максимизировано путем свободного обмена. Сегодня мы движемся в направлении коммунальной этики в условиях, когда сама сущность нового сообщества четко не определена. В некотором смысле движение от управления с точки зрения политической экономии к управлению с точки зрения политической философии – а именно в этом состоит значение перемен – является поворотом к некапиталистическим моделям социального мышления. И таковой представляет собой продолжительную тенденцию, развертывающуюся в западном обществе[1].

[1] Этот очерк посвящен деятельности корпорации в американских условиях, но в Советском Союзе в отношениях бюрократизированного государственного предприятия и общества в целом имеют место многие подобные проблемы. В рамках советской плановой системы каждое предприятие ответственно за выполнение производственных и финансовых показателей, установленных из центра. Когда предприятие «перевыполняет» план, ему позволяют оставить часть прибылей для фондов социального развития, которые используются для строительства жилья для рабочих, расширения сети клубов и на другие подобные цели. Таким образом, поощряется «экономизация», поскольку предприятия не покрывают социальных издержек, возникающих в ходе их деятельности. Крупные советские бумажные комбинаты на берегу озера Байкал, например, опасно загрязняют озеро, однако упорно сопротивляются включению в свои расходные статьи дополнительных пунктов, связанных с таким загрязнением. Поскольку Советский Союз однозначно привержен идее экономического роста и экономизированной модели в том смысле, как я ее показал, можно утверждать, что советская система представляет собой государственный капитализм, при котором главной целью общества является максимизация производства на каждом предприятии. Но в любом комплексном обществе ни одно предприятие не может осуществлять свою деятельность, преследуя лишь одну цель, и протесты уже слышны; государство вынуждено столкнуться с проблемой распределения социальных издержек<…>.